

STUDIENKURS SOZIALE ARBEIT

Lehrbuchreihe für Studierende der Sozialen Arbeit
an Hochschulen und Universitäten

Praxisnah und in verständlicher Sprache führen die Bände der Reihe in die zentralen Anwendungsfelder und Bezugswissenschaften der Sozialen Arbeit ein und vermitteln die für angehende SozialarbeiterInnen und SozialpädagogInnen grundlegenden Studieninhalte. Die konsequente Problemorientierung und die didaktische Aufbereitung der einzelnen Kapitel erleichtern den Zugriff auf die fachlichen Inhalte. Bestens geeignet zur Prüfungsvorbereitung u.a. durch Zusammenfassungen, Wissens- und Verständnisfragen sowie Schaubilder und thematische Querweise.

Klaus Bendel

Soziologie für die Soziale Arbeit

2., aktualisierte und erweiterte Auflage



Nomos

DS 4000 B458(2)



Onlineversion
Nomos eLibrary

17/215
Hochschule Kempten
-Bibliothek-

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-8487-5050-4 (Print)

ISBN 978-3-8452-9222-9 (ePDF)

2. Auflage 2020

© Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 2020. Gesamtverantwortung für Druck und Herstellung bei der Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG. Alle Rechte, auch die des Nachdrucks von Auszügen, der fotomechanischen Wiedergabe und der Übersetzung, vorbehalten. Gedruckt auf alterungsbeständigem Papier.

Inhalt

Abbildungsverzeichnis	9
Tabellenverzeichnis	10
Vorwort zur zweiten Auflage	11
Vorwort	13
1. Einführung: Soziologie und Soziale Arbeit	15
Grundelemente sozialer Beziehungen	21
2. Soziales Handeln	23
2.1 Handeln, Sinn, Komplexität und Kontingenz	23
2.2 Soziale Situationen	25
2.3 Soziale Situationen und soziales Handeln	27
2.3.1 Kultur, Institutionen, Werte, Normen und Rollen	27
2.3.2 Die Eigendynamik sozialer Situationen	29
3. Soziale Beziehungen	33
3.1 Soziale Beziehungen als eigenständige Form von Wirklichkeit	33
3.2 Theoretische Denkfiguren zur Beschreibung sozialer Beziehungen	34
Formen sozialer Beziehungen	41
4. Gruppen, Netzwerke und Organisationen	43
4.1 Gruppen	43
4.2 Soziale Netzwerke	45
4.3 Organisationen	47
5. Gesellschaft	53
5.1 Die Entstehung der modernen Gesellschaft	53
5.2 Die Veränderungen des Alltagslebens in der modernen Gesellschaft	54
5.3 Soziologische Theorien der modernen Gesellschaft	55
Familie, Lebensalter und Generationenbeziehungen	69
6. Familie	71
6.1 Was ist eine Familie?	73
6.2 Die Familie in der modernen Gesellschaft	78
6.2.1 Familie und Gesellschaftsstruktur	78
6.2.2 Empirische Entwicklungstendenzen der Familie	82
6.3 Die Entwicklung der Beziehungen in der Familie	88
6.3.1 Partnerschaft	88
6.3.2 Eltern-Kind-Beziehungen	88

10. Soziale Ungleichheit

Soziale Ungleichheiten werden in modernen Gesellschaften mehr als je zuvor problematisiert. Dabei ist es bei näherer Betrachtung keineswegs so einfach zu bestimmen, was sie in Abgrenzung zur Vielfalt menschlicher Existenz und Entwicklung auszeichnet und worin ihre Brisanz besteht. Was sind soziale Ungleichheiten und warum werden sie von vielen kritisiert und bekämpft? Wie entstehen sie und mit welchen Mitteln können sie analysiert werden? Welche Entwicklungstendenzen zeigen sich und wer ist in welcher Form von sozialen Ungleichheiten betroffen?

10.1 Grundfragen sozialer Ungleichheit und sozialer Gerechtigkeit

Menschen sind von Natur aus verschieden und auch im sozialen Leben gibt es eine unüberschaubare Vielfalt von Existenzweisen, Lebensstilen, Konsumpräferenzen und Geschmacksvariationen. Gegenüber dieser Pluralität von Lebensbedingungen und Lebensformen setzen soziale Ungleichheiten voraus, dass Güter und Ressourcen, die zur Befriedigung von Bedürfnissen begehrt werden, knapp sind und daher nicht unbegrenzt allen gleichermaßen zur Verfügung stehen. Existieren – wie etwa bei der Atemluft – keinerlei Einschränkungen, bleibt eine ungleiche Verfügung sozial folgenlos. Hingegen steht unter der Bedingung der Knappheit der Vorteil der einen immer in einem direkten Verhältnis zum Nachteil der anderen. Wenn beispielsweise acht Stücke Kuchen von vier Personen begehrt werden, beeinflusst der Anteil, den Einzelne für sich beanspruchen, immer auch die Menge, die für alle anderen verbleibt und Einzelne können nur mehr erhalten, wenn andere weniger erhalten.

Soziale Ungleichheit ist daher kein Zustand, in dem sich Personen oder Gruppen unabhängig von anderen befinden. Vielmehr ist sie immer Ausdruck einer sozialen Beziehung. Aufgrund dieser Relativität kann sie auch nur verändert oder beseitigt werden, wenn irgendwer zugunsten anderer auf etwas verzichtet. Die Veränderung der Verteilungsverhältnisse knapper Güter und Ressourcen zum Vor- oder Nachteil einer Person oder Gruppe betrifft nie diese allein, sondern immer auch andere Mitglieder der Gemeinschaft derjenigen, die diese knappen Güter und Ressourcen begehren.

In Anlehnung an Stefan Hradil (2005: 30) lässt sich soziale Ungleichheit als ein Zustand definieren, bei dem Menschen von den knappen Gütern und Ressourcen einer Gesellschaft regelmäßig mehr bzw. weniger als andere erhalten.

Wenn Güter und Ressourcen knapp sind, muss ihre Verteilung – egal ob gleich oder ungleich – gerechtfertigt werden können, um bei den Beteiligten Akzeptanz zu finden. In der modernen Gesellschaft ist die natürliche Gleichheit aller Menschen dabei die selbstverständliche Ausgangsannahme. Während in vormodernen Gesellschaftsordnungen die natürliche Ungleichheit der Menschen und damit auch die ungleiche Verteilung von Gütern und Ressourcen selbstverständlich erschienen, bedarf es in der modernen Gesellschaft hierfür einer besonderen Begründung.

aus, dass eine ungleiche Verteilung nur dann gerechtfertigt sein kann, wenn diejenigen, die dabei schlechter bzw. am schlechtesten gestellt werden, letztlich einen Vorteil gegenüber dem Zustand der Gleichverteilung erzielen (Differenzprinzip) (vgl. Rawls 1975: 95ff., 2003: 77ff.). Soziale Ungleichheiten wären danach nur in einem sehr eng begrenzten Rahmen und nur im Interesse der dabei Benachteiligten zulässig.

Allerdings entstehen im Kontext von Theorien sozialer Gerechtigkeit weitere Komplikationen dadurch, dass sich die Gleichheit der Menschen nicht allein anhand des absolut gleichen Umfangs von Gütern und Ressourcen, über die sie verfügen, bemisst, sondern auch daran, was sie jeweils zur Verfügungsmöglichkeit über diese Güter und Ressourcen beigetragen haben (Leistung), bzw. daran, was sie an Gütern und Ressourcen zu einer Lebensführung benötigen, die mit der von anderen Mitgliedern einer Gesellschaft vergleichbar ist (Bedarf). Allein aufgrund des Lebensalters und Gesundheitszustandes können beispielsweise die Leistungsfähigkeit und die Bedürftigkeit von Menschen erheblich variieren. Gleichwohl haben alle gleichermaßen einen Anspruch darauf, zumindest hinsichtlich ihrer Grundbedürfnisse und Grundrechte, ein Leben wie andere führen zu können.

Eine Orientierung an der Idee der natürlichen Gleichheit der Menschen muss demnach auch ihrer Verschiedenheit Rechnung tragen, so dass theoretisch wie praktisch die eigentliche Schwierigkeit darin besteht, die Kriterien der absoluten Gleichheit, der Gleichheit nach Leistung sowie der Gewährleistung von gleichen Lebensmöglichkeiten und Verwirklichungschancen bei unterschiedlichen Bedarfen in ein angemessenes Verhältnis zu bringen.

10.2 Grundbegriffe zur Analyse und Beschreibung sozialer Ungleichheiten

Zentrale Grundkategorien der Beschreibung und Analyse sozialer Ungleichheiten sind Dimensionen, Indikatoren und Determinanten sowie die Begriffe sozialer Status und Sozialstruktur.

Mit dem Begriff der Dimensionen wird zunächst versucht, die Vielfalt konkreter Erscheinungsformen sozialer Ungleichheit zu bündeln. Die vier wichtigsten sogenannten Basisdimensionen sind: materieller Wohlstand, Macht, soziales Ansehen (Prestige) und Wissen. Sie stehen bei der Analyse sozialer Ungleichheiten meist im Vordergrund, werden jedoch häufig durch weitere Dimensionen, wie etwa Arbeits-, Wohn- und Freizeitbedingungen ergänzt (vgl. Hradil 2005: 31f.; Huinink/Schröder 2019: 110f.).

Gemessen werden Lebenslagen anhand von Indikatoren. Sie sind konkrete Anhaltspunkte in der sozialen Wirklichkeit, mit deren Hilfe auf den Status von Menschen in einzelnen Dimensionen geschlossen werden kann. In einigen Fällen, beispielsweise für materiellen Wohlstand oder Wissen, existieren relativ eindeutige Indikatoren wie Einkommen und Vermögen oder formale Bildungsabschlüsse. In anderen Dimensionen ist es dagegen nicht so leicht möglich, Indikatoren zu bestimmen. Zum Teil verweisen sie nur relativ vage auf den Status in einer Dimension oder aber es müssen mehrere Indikatoren kombiniert werden, um zu verlässli-

chen Aussagen zu gelangen (vgl. Hradil 2005: 32). Im Fall der Macht können zum Beispiel Ämter und Positionen, besondere Fachkenntnisse und Erfahrungen, langjährige Mitgliedschaften oder das Lebensalter Indikatoren sein, die auf Entscheidungsbefugnisse und Einflussmöglichkeiten in Gruppen oder Organisationen verweisen. Das soziale Ansehen wiederum ist häufig mit dem Berufsprestige verbunden, auf das sich beispielsweise aufgrund von Umfragen, Berufswünschen oder Kontaktanzeigen schließen lässt. Auch die Häufigkeit von Einladungen, Gratulationen, Auszeichnungen oder Erwähnungen kann Rückschlüsse auf das soziale Ansehen erlauben.

Als Determinanten sozialer Ungleichheit bezeichnet man Faktoren, die erfahrungsgemäß einen großen Einfluss auf die soziale Position in unterschiedlichen Dimensionen sozialer Ungleichheit ausüben, etwa das Geschlecht, das Alter, der Beruf, Behinderungen und gesundheitliche Beeinträchtigungen, die soziale und regionale Herkunft oder die ethnische Zugehörigkeit (vgl. ebd.: 34ff.; Huinink/Schröder 2019: 150ff.). Determinanten beschreiben statistisch auffällige Zusammenhänge, erklären jedoch nicht, warum bestimmte soziale Merkmale mit einer hohen Wahrscheinlichkeit zu Vor- oder Nachteilen führen. So erzielen Frauen in der Regel ein geringeres Einkommen als Männer, so dass die Geschlechtszugehörigkeit als eine Determinante der Einkommensungleichheit angesehen werden kann. Um diesen Zusammenhang zu erklären, reicht jedoch der Verweis auf die Geschlechtszugehörigkeit nicht aus, da sie an sich keine Besser- bzw. Schlechterstellung begründet. Vielmehr müssen die sozialen Mechanismen benannt werden, die für die unterschiedlichen Einkommensverhältnisse von Männern und Frauen ursächlich sind, etwa geschlechtsspezifische Machtverhältnisse, Rollenbilder, Aufgabenteilungen und Zuständigkeiten in der Familie bzw. im Erwerbsleben sowie damit in Zusammenhang stehende Berufsorientierungen, Arbeitsmarktstrukturen und Erwerbsbiografien.

Sofern keinerlei Rechtfertigung für soziale Ungleichheiten in verschiedenen Dimensionen aufgrund bestimmter sozialer Merkmale erkennbar ist, beruhen entsprechende Vor- oder Nachteile auf Prozessen sozialer Privilegierung bzw. sozialer Diskriminierung. Die Konstruktion vermeintlich typischer Eigenheiten von Gruppen oder Personen hat dabei das Ziel, Unterschiede und Rangordnungen z.B. hinsichtlich des Einkommens, der Macht, der Bildung oder der Anerkennung jenseits der vom Grundsatz der Gleichheit aller Menschen abgeleiteten Ansprüche auf Chancengleichheit und Leistungsgerechtigkeit zu legitimieren (vgl. Scherr 2017: 40ff.).

Diskriminierende Zuschreibungen beziehen sich beispielsweise häufig auf die soziale Herkunft und soziale Lage, geschlechtliche Identitäten und sexuelle Orientierungen, kulturelle Identitäten (Ethnien) und Weltanschauungen, raumzeitlich konstruierte Differenzen (z.B. Einheimische und Fremde bzw. Alteingesessene und Zugewanderte) sowie auf die körperliche Verfasstheit von Menschen (z.B. hinsichtlich des biologischen Geschlechts, des Lebensalters, des physischen und psychischen Vermögens oder der äußeren Erscheinung).

Als Folge ergeben sich hieraus erschwerte Zugänge zu ökonomischen, kulturellen und sozialen Ressourcen, das heißt zu den Möglichkeiten, Einkommen zu erzielen und Vermögen zu bilden, Bildungschancen zu erhalten und wahrzunehmen sowie soziale Beziehungen aufzubauen und am gesellschaftlichen Leben teilzuhaben. Da Diskriminierungen zugleich immer auch Privilegien begründen, werden parallel die Zugänge zu Ressourcen und Lebensmöglichkeiten für andere erleichtert bzw. gesichert.

Insofern stellt die unterschiedliche Entlohnung von Männern und Frauen bei gleicher Qualifikation und Tätigkeit beispielsweise eine Diskriminierung der Frauen und eine Privilegierung der Männer dar. Gleiches gilt, wenn Menschen mit Migrationshintergrund bei gleichen Voraussetzungen seltener eine Anstellung finden als Menschen ohne Migrationshintergrund, Kindern aus von Armut betroffenen Familien trotz vergleichbarer Fähigkeiten und Leistungen nicht die gleichen Bildungsmöglichkeiten offenstehen, wie Kindern aus einem wohlhabenden Elternhaus und Menschen mit körperlichen oder kognitiven Beeinträchtigungen nicht gleichermaßen am sozialen und gesellschaftlichen Leben teilhaben können wie Menschen ohne derartige Beeinträchtigungen.

Die Prozesse sozialer Diskriminierung vollziehen sich auf unterschiedlichen Ebenen und in unterschiedlicher Art und Weise: Diskriminierung durch Personen und Gruppen aufgrund unhinterfragter Haltungen und Einstellungen (Vorurteile und Stereotype), Diskriminierung in Organisationen durch entsprechende Regelwerke oder informelle Praktiken sowie Diskriminierung durch die institutionellen Strukturen in einer Gesellschaft.⁵⁶

Die Stellung von Menschen im Gefüge sozialer Ungleichheit bezeichnet man als ihren sozialen Status. Sofern sie einen vergleichbaren Status haben, spricht man von einer Statusgruppe (vgl. Hradil 2005: 33f.). Die Positionen in den einzelnen Dimensionen stehen häufig in einem engen Zusammenhang. Eine hohe Bildung (Wissen) geht beispielsweise im Regelfall mit guten Einkommensaussichten (materieller Wohlstand), verantwortlichen Positionen mit weitreichenden Entscheidungsbefugnissen (Macht) und einem hohen sozialen Ansehen einher. Diese Verbindungen sind jedoch nur wahrscheinlich und keineswegs zwangsläufig. Wohlstand und Macht können auch mit geringem Ansehen verbunden sein und eine gute schulische Ausbildung ist keineswegs eine Garantie für beruflichen Erfolg. Umgekehrt ist es durchaus auch möglich, ohne weitreichende Bildung zu Wohlstand oder Ansehen zu gelangen. Sofern sich der soziale Status einer Person oder Grup-

56 In der sozialwissenschaftlichen Forschung finden sich unterschiedliche Diskriminierungstypologien. Eine Variante ist die auf Feagin/Feagin (1986) zurückgehende Unterscheidung von vier Typen: Diskriminierung als Einzelhandlung, Diskriminierung durch Gruppen, direkte institutionelle Diskriminierung sowie indirekte institutionelle Diskriminierung (vgl. Gomolla/Radtke 2009: 48ff.; ergänzend Gomolla 2017: 145ff.) Zum Teil wird auch zwischen individueller, institutioneller und struktureller Diskriminierung differenziert (vgl. Gomolla 2017: 148). Die Unterscheidung zwischen direkter institutioneller und indirekter institutioneller Diskriminierung bzw. institutioneller und struktureller Diskriminierung entspricht im Wesentlichen der hier vorgeschlagenen Unterscheidung von organisationaler und gesellschaftsstrukturellen Diskriminierung. Demgegenüber bewegen sich andere Formen der Diskriminierung auf der Ebene direkt interagierender Personen und Gruppen. Im Rahmen der sozialpsychologischen Forschung finden sich wiederum etwas abweichend von der hier vorgeschlagenen Unterscheidung zwischen direkter individueller, direkter institutioneller und indirekter

pe in verschiedenen Dimensionen sozialer Ungleichheit ähnlich darstellt, spricht man von Statuskonsistenz, im umgekehrten Fall von Statusinkonsistenz (vgl. ebd.; Huinink/Schröder 2019: 112f.).

Veränderungen des sozialen Status bezeichnet man als soziale Mobilität. Ihr Ausmaß ist ein Hinweis auf die Durchlässigkeit sozialer Schranken und die Chancengleichheit in einer Gesellschaft. Im Fall eines sozialen Aufstiegs spricht man von Aufstiegsmobilität, im Fall des sozialen Abstiegs von Abstiegsmobilität. Dabei wird entweder der soziale Status mit der Elterngeneration verglichen (intergenerationale Mobilität bzw. Generationenmobilität) oder aber auf Veränderungen im Rahmen des jeweiligen Lebenslaufs Bezug genommen (intragenerationale Mobilität bzw. Karrieremobilität) (vgl. Hradil 2005: 377f.; Huinink/Schröder 2019: 205f.).

Das Gesamtgefüge sozialer Positionen, in dessen Rahmen soziale Ungleichheiten zum Ausdruck kommen, stellt die Sozialstruktur einer Gesellschaft dar. Sie hat sich – etwas vereinfachend in wenigen Worten zusammengefasst – ausgehend von einer ständischen Ordnung in der vormodernen Gesellschaft über Klassenverhältnisse im frühindustriellen Zeitalter und soziale Schichtungen in der wohlfahrtsstaatlichen Industriegesellschaft hin zu komplexen sozialen Lagen einschließlich vielfältiger Milieus und Lebensstile in der heutigen postindustriellen Dienstleistungsgesellschaft entwickelt (vgl. Hradil 2005: 36ff.).

Dimensionen bündeln die Vielfalt konkreter Erscheinungsformen sozialer Ungleichheit. Die Ausprägung der Lebenslage in einzelnen Dimensionen wird anhand von Indikatoren gemessen. Determinanten sind statistisch signifikante Einflussfaktoren auf soziale Positionen in unterschiedlichen Dimensionen. Diskriminierungen haben das Ziel, soziale Ungleichheiten durch die Konstruktion vermeintlicher typischer Eigenarten von Personen oder Gruppen zu legitimieren und verstoßen gegen den Grundsatz der Gleichheit aller Menschen. Die Stellung von Menschen im Gefüge sozialer Ungleichheiten bezeichnet man als ihren sozialen Status. Das Gesamtgefüge sozialer Positionen, in dessen Rahmen soziale Ungleichheiten zum Ausdruck kommen, stellt die Sozialstruktur einer Gesellschaft dar.

In der ständischen Ordnung vormoderner Gesellschaften ist die Zugehörigkeit zu einem bestimmten Stand in der Regel von Geburt an dauerhaft aufgrund der familialen Herkunft festgelegt, so dass soziale Mobilität fast vollkommen ausgeschlossen bleibt. Die Standeszugehörigkeit bestimmt die Lebensbedingungen in allen Bereichen der Gesellschaft. Ökonomische Aktivitäten, politische Rechte und Machtpositionen, persönliche Beziehungen und Lebensstile werden durch sie weitgehend geregelt.

Mit dem Entstehen der Industriegesellschaft im Verlauf des neunzehnten Jahrhunderts treten ökonomische Aspekte stärker in den Vordergrund, während die bisherigen ständischen Regulierungen des persönlichen, politischen und sozialen Lebens an Bedeutung verlieren. Die Stellung im Wirtschaftsleben aufgrund des Besitzes oder Nichtbesitzes von Produktionsmitteln und des damit verbundenen Erwerbsstatus als selbstständiger Unternehmer oder lohnabhängig Beschäftigter bestimmt zunehmend die Lebensumstände der Menschen. Der Begriff der sozialen Klasse nimmt hierauf Bezug und beschreibt Lebenslagen, die aus der Stellung im

des Einkommens resultieren. Entsprechend werden Gesellschaften, die hierdurch geprägt sind, als Klassengesellschaften bezeichnet.

Mit der Entfaltung der Industriegesellschaft im Verlauf des zwanzigsten Jahrhunderts werden immer mehr Menschen zu lohnabhängig Beschäftigten, während sich ihre Lebensbedingungen und Interessen parallel vervielfältigen. Dadurch gewinnen die Unterschiede innerhalb dieser Gruppe zunehmend an Bedeutung und der Beruf bzw. die mit der Ausübung eines Berufs verbundenen Ungleichheiten hinsichtlich der Qualifikation, des Einkommens und Ansehens entwickeln sich mehr und mehr zum bestimmenden Moment von Lebenslagen. Gruppierungen, die einen vergleichbaren Status innerhalb dieser berufsbezogenen Ungleichheitsdimensionen aufweisen, werden als Schichten bezeichnet und Gesellschaften, deren Sozialstruktur primär auf berufsbezogenen Ungleichheiten beruht, als Schichtungsgesellschaften (vgl. ebd.: 40).

Individualisierungs- und Globalisierungsprozesse im Zuge des Übergangs zur postindustriellen Dienstleistungsgesellschaft führten im letzten Viertel des zwanzigsten Jahrhunderts dazu, dass rechtlich, wohlfahrtsstaatlich und soziokulturell bedingte Formen sozialer Ungleichheit stärker in den Vordergrund rücken. So gewinnen beispielsweise soziale Ungleichheiten aufgrund des Alters, des Geschlechts, der Lebensform oder der ethnischen Zugehörigkeit an Bedeutung. Diese Aspekte fanden in die primär auf die Erwerbstätigkeit bezogenen Modelle sozialer Schichtung (und Klassen) keinen Eingang. Alte Menschen wurden beispielsweise entsprechend ihrer früheren Erwerbstätigkeit eingestuft, junge Menschen nach dem Beruf des Vaters und Ehefrauen anhand des Berufs des Ehemannes. Andere Bevölkerungsgruppen, wie etwa die Insassen von Anstalten, kamen überhaupt nicht vor. Schließlich fanden auch unterschiedliche Einstellungen und Lebensstile keine Berücksichtigung (vgl. ebd.: 363f.). Modelle sozialer Schichtung schienen daher immer weniger die tatsächlichen Strukturen sozialer Ungleichheit abzubilden und es wurden darüber hinausgehende Konzepte sozialer Lagen entwickelt, deren Anspruch es war, die Gesamtheit ungleicher Lebensbedingungen und Lebensweisen zu erfassen. Insbesondere sollten dabei auch nicht berufsbezogene Dimensionen sozialer Ungleichheit sowie die Eigenständigkeit von Lebensweisen Berücksichtigung finden (vgl. ebd.: 43ff.).

Letzterem wurde vor allem in Form von Milieu- und Lebensstilkonzepten Rechnung getragen. Soziale Milieus gründen auf gemeinsamen Einstellungen und Mentalitäten aufgrund soziokulturell geprägter Lebenszusammenhänge unabhängig von sonstigen sozialen Lagen. Lebensstile beschreiben typische Muster der alltäglichen Lebensgestaltung. Soziale Lagen, Einstellungen und Lebensstile sind zwar häufig, keineswegs jedoch zwangsläufig miteinander verknüpft. Eine Religion oder Weltanschauung kann beispielsweise eine gemeinsame Werthaltung von Menschen zum Ausdruck bringen, obgleich sich ihre soziale Lage ebenso wie ihr Lebensstil sehr unterschiedlich darstellen (vgl. ebd.: 44ff.).

Im Rahmen einer von Standeszugehörigkeiten bestimmten Gesellschaftsordnung ist der soziale Status von Menschen von Geburt an dauerhaft durch die familiäre Herkunft festgelegt und bestimmt ihre gesamten Lebensbedingungen. Klassen beschreiben eine Gemeinsamkeit von Lebenslagen, die aus der Stellung im ökonomischen Produktionsprozess und der daraus resultierenden Art und Höhe des Einkommens resultiert. Der Begriff der sozialen Schicht nimmt auf die berufsnahen Ungleichheitsdimensionen Qualifikation, Einkommen und (Berufs-)Prestige Bezug. Konzepte sozialer Lagen versuchen die Gesamtheit ungleicher Lebensbedingungen und Lebensweisen zu erfassen. Der Milieubegriff bringt dabei die Eigenständigkeit von Einstellungen und Mentalitäten aufgrund gemeinsamer soziokulturell geprägter Lebenszusammenhänge zum Ausdruck, während Lebensstile typische Muster der alltäglichen Lebensgestaltung beschreiben.

10.3 Theorien und Modelle sozialer Ungleichheit

Mit dem Entstehen der modernen Gesellschaft und dem Aufkommen des Ideals der Freiheit und Gleichheit entsprachen Theorien und Weltbilder, die soziale Ungleichheiten auf die natürliche Ungleichheit der Menschen zurückführten, nicht mehr der Grundorientierung des Denkens und der Gestaltung des sozialen Lebens. Natürliche Unterschiede, etwa hinsichtlich des Geschlechts, Lebensalters oder der körperlichen und kognitiven Fähigkeiten, sind dadurch selbstverständlich nicht verschwunden. In der modernen Gesellschaft stellen sie jedoch keine Rechtfertigung mehr für einen unterschiedlichen sozialen Status dar. Es ist nicht mehr legitim, Menschen zum Beispiel aufgrund ihres Geschlechts oder ihrer Hautfarbe privilegierte oder untergeordnete soziale Positionen zuzuweisen. Soziale Ungleichheiten entstehen nach dem Selbstverständnis der modernen Gesellschaft aus dem sozialen Leben selbst und können nicht auf Naturgesetze oder eine von höheren Mächten gewollte Ordnung des Zusammenlebens zurückgeführt werden.

Eine der frühen und bekanntesten Theorien, die soziale Ungleichheiten konsequent aus den Strukturen der modernen Gesellschaft ableiteten, war die Klassentheorie von Karl Marx. Nach seiner Vorstellung, die er im neunzehnten Jahrhundert entwickelte, ist die soziale Lage der Menschen primär durch ihre materiellen Lebensbedingungen bedingt. Sie bestimmen ihr Denken und Handeln, was häufig mit der berühmten Formel „Das Sein bestimmt das Bewusstsein“ zusammenfassend zum Ausdruck gebracht wird (vgl. Marx 1961: 8f.).⁵⁷

Die materiellen Lebensbedingungen werden nach Marx im Kern durch die ökonomischen Verhältnisse, die er als Produktionsverhältnisse bezeichnet, bestimmt. Diese zeichnen sich mit dem Entstehen der Industriegesellschaft durch das Aufkommen von Konkurrenzmärkten und dem Privateigentum an Produktionsmitteln aus, was zur Herausbildung von zwei sozialen Klassen führt. Einerseits die Klasse der Produktionsmittelbesitzer, die durch den Einsatz ihres Besitzes versuchen, einen möglichst hohen Gewinn zu erzielen und ihr Kapital zu vermehren (Kapitalisten). Andererseits eine Klasse, die keine Produktionsmittel besitzt und aus die-

57 Dabei handelt es sich um eine gebräuchliche Verkürzung einer Textpassage aus dem Vorwort zu seiner Schrift „Zur Kritik der Politischen Ökonomie“ aus dem Jahr 1859. Das vollständige Zitat lautet: „Es ist nicht das Bewusstsein, das die Menschen bestimmt, sondern die materiellen Lebensbedingungen, die sie bestimmen.“

sem Grund gezwungen ist, ihre Arbeitskraft als Ware auf dem (Arbeits-)Markt gegen eine entsprechende Bezahlung zu verkaufen (Lohnarbeiter).

Da nach Marx nur die Arbeit Werte schafft, eignen sich die Kapitalisten aufgrund des Besitzes der Produktionsmittel und der hiermit verbundenen Machtstellung unrechtmäßig einen Teil der Arbeitsleistung der Lohnarbeiter in Form des Gewinns an. Insofern handelt es sich um eine soziale Ungleichheit, die auf der Ausbeutung der einen Klasse durch die andere beruht. Dabei stehen sich die Interessen beider Seiten unversöhnlich gegenüber. Während die Kapitalisten ihren Profit durch die Aneignung der unbezahlten Mehrarbeit der Arbeiterklasse auf der Grundlage des Privateigentums an Produktionsmitteln maximieren wollen, streben die Lohnarbeiter nach einer Vergesellschaftung der Produktionsmittel, um über den von ihnen produzierten Mehrwert verfügen zu können. Die einen betreiben die Intensivierung der Ausbeutung, die anderen möchten sie abschaffen. Diese aus dem Besitz bzw. Nichtbesitz von Produktionsmitteln resultierende gegensätzliche Interessenlage bestimmt nach Marx letztendlich das Denken und Handeln der Menschen sowie das gesamte ökonomische, politische, kulturelle und soziale Leben. Die Stellung zu den Produktionsmitteln prägt insofern insgesamt die Sozialstruktur der Gesellschaft.

Gegen diese Version der Klassentheorie von Marx wurde in der Folge vor allem eingewandt, dass die Grundlagen sozialer Ungleichheiten in der modernen Gesellschaft vielfältiger sind und sich nicht ausschließlich auf die ökonomischen Produktionsverhältnisse und den damit verknüpften Gegensatz zwischen zwei Klassen reduzieren lassen. In Deutschland hatte insbesondere der Soziologe Theodor Geiger im Rahmen seiner Kritik der marxistischen Klassentheorie darauf hingewiesen, dass im Zuge der Entwicklung moderner Industriegesellschaften immer mehr Menschen lohnabhängig beschäftigt sind und die Unterschiede zwischen ihnen an Bedeutung gewinnen, während zugleich auch soziale Lagen und Interessen existieren, die nicht unmittelbar mit der Stellung im Produktionsprozess verknüpft sind. Zudem schaffe der wachsende Wohlstand Kompromisspielräume, so dass die Klassen sich nicht zwangsläufig dauerhaft unversöhnlich gegenüberstehen (vgl. Geiger 1949).

Ebenso hatte Max Weber schon zu Beginn des zwanzigsten Jahrhunderts die These vertreten, dass soziale Ungleichheiten nicht allein auf der Stellung zu den Produktionsmitteln, sondern auf drei Säulen – Klassen, Ständen und Parteien – beruhen (vgl. Weber 1972: 177ff., 531ff.). Unter Klassen versteht er Gruppierungen, deren materielle Lebensbedingungen aufgrund ihres Besitzes (Besitzklassen) oder ihrer Erwerbschancen am Güter- bzw. Arbeitsmarkt (Erwerbsklassen) vergleichbar sind. Gegenüber Marx ist der Klassenbegriff bei Weber damit um die Komponente der Verwertbarkeit von Gütern und Leistungen auf dem Markt erweitert. Als „soziale Klassen“ bezeichnet er in diesem Zusammenhang ein Bündel von Klassenlagen, in deren Rahmen soziale Mobilität leicht möglich ist, während sie darüber hinaus weitgehend ausgeschlossen bleibt (vgl. ebd.: 177). Für die damalige Zeit – zu Beginn des zwanzigsten Jahrhunderts – sind diese Klassen nach Weber die Arbeiterschaft, das Kleinbürgertum, nichtbesitzende, gebildete und qualifizierte Ange-

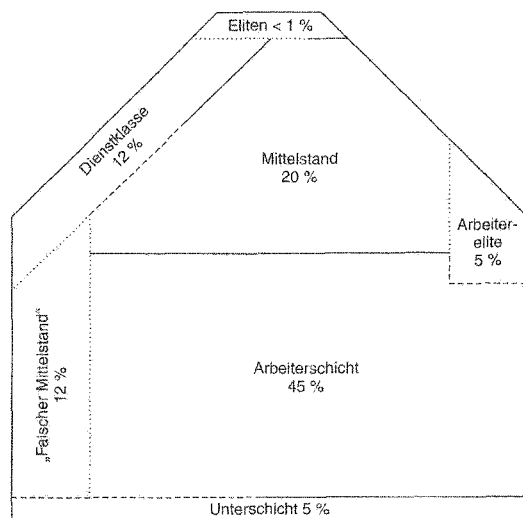
ebd.: 179). Zugleich geht er davon aus, dass soziale Ungleichheiten auch auf einer bestimmten Art der Lebensführung und das dadurch begründete soziale Ansehen (Stände) sowie auf der institutionalisierten Durchsetzung von Interessen (Parteien) beruhen. Ständische Gemeinsamkeiten der Lebensführung basieren auf der sozialen Herkunft, der Erziehung, sozialen Kontaktkreisen, dem Beruf oder politischen Machtpositionen (vgl. ebd.: 180). Parteien gründen auf dem Bestreben, aufgrund gemeinsamer Interessen das Handeln in einer Gemeinschaft gezielt zu beeinflussen (vgl. ebd.: 539). Neben der ökonomischen Dimension erhalten soziale Ungleichheiten dadurch bei Weber ergänzend eine kulturelle und politische Dimension.

Nach Karl Marx resultiert aus dem Besitz bzw. Nichtbesitz von Produktionsmitteln eine gegensätzliche Interessenlage zwischen der Klasse der Kapitalisten und der Klasse der Lohnarbeiter, die das gesamte ökonomische, politische, kulturelle und soziale Leben sowie die Sozialstruktur der Gesellschaft bestimmt. Demgegenüber hat Max Weber die These vertreten, dass soziale Ungleichheiten nicht allein auf der Stellung zu den Produktionsmitteln, sondern auf drei Säulen – Klassen, Ständen und Parteien – beruhen. Unter Klassen versteht er Gruppierungen mit vergleichbaren materiellen Lebensbedingungen. Stände bringen eine bestimmte Art der Lebensführung und ein entsprechendes soziales Ansehen zum Ausdruck. Parteien gründen auf gemeinsamen Interessen und dem Bestreben, sie gegenüber anderen zur Geltung zu bringen.

Gegenüber Klassentheorien liegt Modellen sozialer Schichtung weniger ein theoretisch-erklärendes als vielmehr ein empirisch-beschreibendes Verständnis sozialer Ungleichheiten zugrunde. Die Unterschiede zwischen den gesellschaftlichen Gruppen sind quantitativ-gradueller und nicht qualitativ-relationaler Natur (vgl. Hradil 2005: 42). Auf der Grundlage der berufsnahen Ungleichheitsdimensionen (Einkommen, Qualifikation, Berufsprestige) und empirischer Erfahrungswerte werden Gruppen gebildet, die sich durch ein hohes, mittleres oder niedriges Einkommen, eine hohe, mittlere oder niedrige Bildung sowie ein hohes, mittleres oder niedriges soziales Ansehen auszeichnen und entsprechend zu einer Ober-, Mittel- bzw. Unterschicht zusammengefasst werden können. Gegebenenfalls wird diese Einteilung auch noch weitergehend differenziert, so dass beispielsweise eine untere und obere Mittelschicht entsteht. Schließlich kann auch direkt auf den Beruf bzw. die Form der Erwerbstätigkeit Bezug genommen werden, indem zum Beispiel zwischen Arbeitern, Angestellten und Selbständigen, ungelernten Arbeitern und Facharbeitern, oberen und unteren Dienstleistungsschichten oder selbstständigem und nicht-selbstständigem Mittelstand unterschieden wird.

Unter der Vielzahl von Modellen sozialer Schichtung ist das in der Form eines Hauses konstruierte Modell von Ralf Dahrendorf aus den 1960er-Jahren ein Konzept, das bis heute aktuell geblieben ist und nachwirkt. Es beruht auf einem ursprünglich von Theodor Geiger 1932 entwickelten Modell und basiert auf der berufsbedingten ökonomischen und sozialen Stellung sowie hiermit verbundenen typischen Mentalitäten (vgl. Geiger 1967):

Abbildung 18: Modell sozialer Schichtung für die westdeutsche Bevölkerung der 1960er-Jahre nach Ralf Dahrendorf



Quelle: Dahrendorf 1965: 105.

Das „Haus“ von Dahrendorf besteht aus sieben sozialen Schichten:

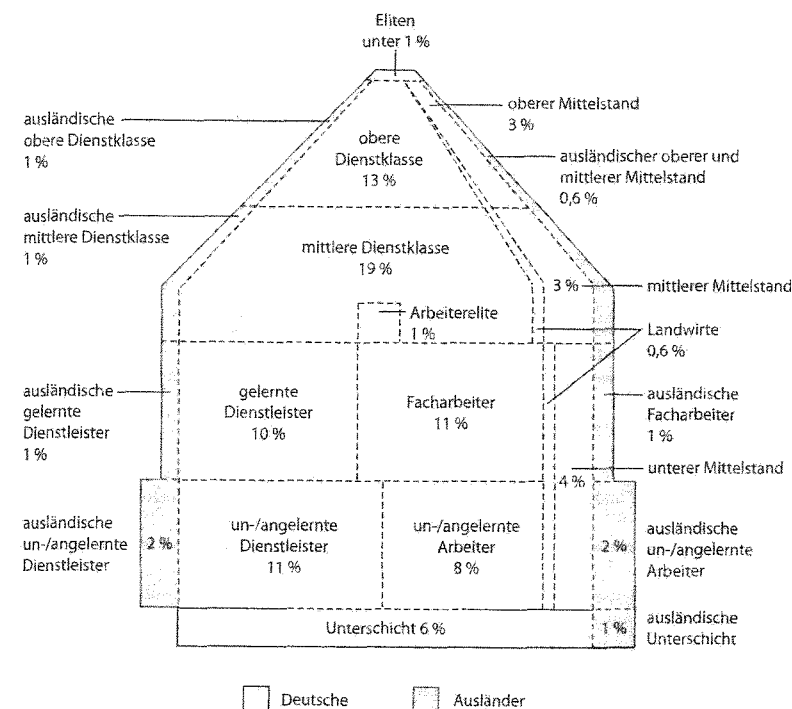
- den Eliten, die sich aus den Entscheidungsträgern in Wirtschaft und Politik zusammensetzen,
- der Dienstklasse, die höhere nichttechnische Beamte und Verwaltungsangestellte umfasst,
- dem Mittelstand der Selbstständigen,
- der Arbeiterelite, die aus Meistern und Vorarbeitern mit besonderen fachlichen Qualifikationen besteht,
- der breiten einfachen Arbeiterschicht,
- dem falschen Mittelstand, der einfache Dienstleistungs- und Verwaltungsberufe umfasst und materiell mit den Arbeitern gleichgestellt ist, sich selbst aber als dem Mittelstand zugehörig fühlt sowie
- der Unterschicht, die sich aus dauerhaft erwerbslosen, wenig gebildeten und gering qualifizierten sowie sozial ausgegrenzten Personen mit prekärer Existenzgrundlage und niedrigem sozialen Ansehen zusammensetzt (vgl. Dahrendorf 1965: 105ff.).

Das Modell von Dahrendorf wurde von Rainer Geißler kontinuierlich fortgeschrieben und weiterentwickelt. Insbesondere die Dienstleistungsschichten haben sich dabei im Lauf der Zeit vergrößert und hinsichtlich ihrer Qualifikation zunehmend ausdifferenziert. Die Gruppe der Arbeiter ist ebenfalls heterogener geworden, zugleich aber als Ganze deutlich geschrumpft. Gleiches gilt für den Mittel-

stand, mit dem darüber hinaus nicht mehr selbstverständlich eine höhere Stellung innerhalb der Sozialstruktur verbunden ist.

Insgesamt nimmt die Anzahl der Schichten zu, die Grenzen zwischen den Schichten werden durchlässiger und die Übergänge fließender. Zudem wurde das Haus durch einen „Anbau“ ergänzt, der verdeutlichen soll, dass der nichtdeutschen Bevölkerung ein Sonderstatus zukommt, da sie nicht in gleichem Maße wie die einheimische Bevölkerung in die deutsche Gesellschaft integriert ist (vgl. Geißler 2014: 102ff.).

Abbildung 19: Soziale Schichtung der deutschen Bevölkerung 2009 nach Rainer Geißler



Quelle: Geißler 2014: 101 (Datenbasis: Mikrozensus 2009; berechnet von Sonja Weber-Menges).

Dieses Modell von Geißler besteht aus insgesamt neun Schichten:

- den Eliten, die Führungspositionen in Wirtschaft, Politik und anderen Funktionsbereichen besetzen,
- der oberen Dienstklasse, der höhere Beamte, leitende Angestellte und Manager in Großunternehmen mit akademischer Ausbildung zugerechnet werden,
- dem oberen Mittelstand, der Ärzte, Anwälte, Architekten und andere freie akademische Berufe sowie Unternehmer mit mindestens zehn Beschäftigten

- der mittleren Dienstklasse, zu der Berufe mit höherer Fachausbildung wie etwa Computertechniker, Buchhalter, Erzieher, Therapeut und Sozialarbeiter gehören,
- dem mittleren Mittelstand, dem Selbstständige mit höherer Fachausbildung bzw. mit bis zu zehn Beschäftigten zugeordnet sind,
- der Arbeiterelite, die aus Meistern besteht,
- dem unteren Mittelstand, dem Selbstständige ohne Beschäftigte angehören,
- den gelernten Dienstleistern, die als Gruppe Fachkräfte in Bereichen wie Verwaltung, Verkauf, Gastronomie oder Pflege und Betreuung zusammenfassen,
- den Facharbeitern, die sich aus qualifizierten manuellen Fachkräften im Handwerk und der Industrie, wie z.B. Mechaniker und Elektriker, zusammensetzen,
- den an- und ungelernten Dienstleistern, bei denen es sich um gering qualifiziertes Personal für einfache Tätigkeiten, etwa im Bereich von Fahr- und Botendiensten, Verkauf, Kassieren und Reinigen, handelt,
- den an- und ungelernten Arbeitern, die mit geringen Qualifikationen in der Produktion oder dem Bau- und Transportgewerbe tätig sind,
- der Unterschicht, der Personen zugeordnet sind, die aufgrund von Erwerbsunfähigkeit oder Langzeitarbeitslosigkeit dauerhaft auf soziale Unterstützungsleistungen angewiesen sind (vgl. Geißler 2014: 102).

Modelle sozialer Lagen versuchen die Gesamtheit ungleicher Lebensbedingungen zu erfassen und auch die Lebensumstände, die nicht unmittelbar aus dem Erwerbsleben resultieren, zu berücksichtigen. Sie stellen in dieser Hinsicht eine Erweiterung von Klassen- und Schichtmodellen dar, sind aufgrund ihrer Mehrdimensionalität jedoch häufig sehr komplex. Gleichzeitig existiert auch eine Vielzahl von Konzepten zur Erfassung sozialer Lagen. Zumeist werden neben dem Erwerbsstatus das Lebensalter sowie die Geschlechtszugehörigkeit berücksichtigt.

So gliedert das Statistische Bundesamt die sozialen Lagen in Deutschland nach Erwerbsstatus, Alter und Region und analysiert sie hinsichtlich der Geschlechterverteilung, der objektiven Lebensbedingungen sowie der subjektiven Bewertung der Lebenssituation (vgl. Bünning 2018: 256-260).

Demgegenüber hat Stefan Hradil bereits in den 1980er-Jahren ein Modell sozialer Lagen entwickelt, das Bedürfnisse nach Wohlstand, Erfolg und Macht („ökonomische“ Lebensziele), nach Sicherheit, Entlastung, Gesundheit und Partizipation („wohlfahrtsstaatliche“ Lebensziele) sowie nach Integration, Selbstverwirklichung und Emanzipation („soziale“ Lebensziele) zugrunde legt und den Grad der Zielverwirklichung im Rahmen von insgesamt dreizehn Dimensionen erfasst:

Abbildung 20: Dimensionen sozialer Ungleichheit nach Stefan Hradil

Bedürfnisse		Dimensionen ungleicher Lebensbedingungen
Wohlstand Erfolg Macht	„ökonomische“	Geld Formale Bildung Berufsprestige Formale Machtstellung
Sicherheit Entlastung Gesundheit Partizipation	„wohlfahrtsstaatliche“	Arbeitslosigkeits- und Armutsrisiken Soziale Absicherung Arbeitsbedingungen Freizeitbedingungen Wohn(umwelt)bedingungen Demokratische Institutionen
Integration Selbstverwirklichung Emanzipation	„soziale“	Soziale Beziehungen Soziale Rollen Diskriminierungen/Privilegien

Quelle: Hradil 1987: 147.

Aus der Kombination dieser Dimensionen konstruiert Hradil wiederum dreizehn verschiedene soziale Lagen, wobei die Erwerbsstellung im Vordergrund steht und es bei der Bestimmung der sozialen Lagen jeweils dominierende (primäre), wichtige (sekundäre) sowie unwichtige Dimensionen gibt (vgl. ebd.: 153). Die Lebenslagen in den primären und sekundären Dimensionen werden auf einer Skala von „sehr gut“ (=1) bis „sehr schlecht“ (=6) bewertet, während die jeweils unwichtigen Dimensionen unberücksichtigt bleiben:

Abbildung 21: Soziale Lagen nach Stefan Hradil

Name der Lage	Ungleiche Lebensbedingungen und ihre Auswirkungen	
	Primäre Dimensionen	Sekundäre Dimensionen
Macht-Elite	Formale Macht 1	Geld 1-2, Formale Bildung 1-2, Prestige 1-2
Reiche	Geld 1	Formale Bildung 1-3, Prestige 1-2, Formale Macht 1-3
Bildungselite	Formale Bildung 1	Geld 2-3, Prestige 1-2, Formale Macht 2-3
Manager	Formale Macht 2	Geld 1-2, Formale Bildung 1-2, Prestige 2, Arbeitsbedingungen 2-4, Freizeitbedingungen 3-4
Experten	Formale Bildung 2	Geld 1-3, Prestige 2-3, Formale Macht 2-4, Arbeitsbedingungen 2-4, Freizeitbedingungen 2-4
Studenten	Formale Bildung 3	Geld 3-5, Arbeitsbedingungen 1-3, Freizeitbedingungen 1-3
„Normalverdiener“ mit geringen Risiken	Geld 3-4 Risiken ¹ 1-2	Formale Bildung 3-4, Prestige 3-4, Formale Macht 3-4, Arbeitsbedingungen 1-3, Freizeitbedingungen 1-2, Wohnbedingungen 2-3
„Normalverdiener“ mit mittleren Risiken	Geld 3-4 Risiken ¹ 3-4	Formale Bildung 3-4, Prestige 3-4, Formale Macht 3-4, Arbeitsbedingungen 2-4, Freizeitbedingungen 2-4, Wohnbedingungen 2-4, Soziale Absicherung 2-4
„Normalverdiener“ mit hohen Risiken	Geld 3-4 Risiken ¹ 5-6	Formale Bildung 4-5, Prestige 4-5, Formale Macht 4-5, Arbeitsbedingungen 3-5, Freizeitbedingungen 2-4, Wohnbedingungen 3-4, Soziale Absicherung 3-5
Rentner	Geld 4-5 Soziale Rollen 5-6	Prestige 4, Soziale Absicherung 3-5, Freizeitbedingungen 3-4, Wohnbedingungen 2-5, Demokratische Institutionen 4-5, Soziale Beziehungen 3-5
Arbeitslose (langfristig)	Geld 4-5 Risiken ¹ 5-6	Formale Bildung 4-5, Prestige 4-5, Soziale Absicherung 4, Wohnbedingungen 2-5, Demokratische Institutionen 4-5, Soziale Beziehungen 3-5, Soziale Rollen 4-5
Arme (keine Erwerbspersonen)	Geld 6	Prestige 5, Soziale Absicherung 4-5, Freizeitbedingungen 3-5, Wohnbedingungen 4-5, Demokratische Institutionen 4-5, Soziale Beziehungen 3-5
Randgruppen	Diskriminierung 5-6	Geld 3-5, Formale Bildung 4-5, Soziale Absicherung 3-5, Wohnbedingungen 3-6, Demokratische Institutionen 4-6, Soziale Rollen 4-6

¹ Arbeitslosigkeits- und Armutsrisiken

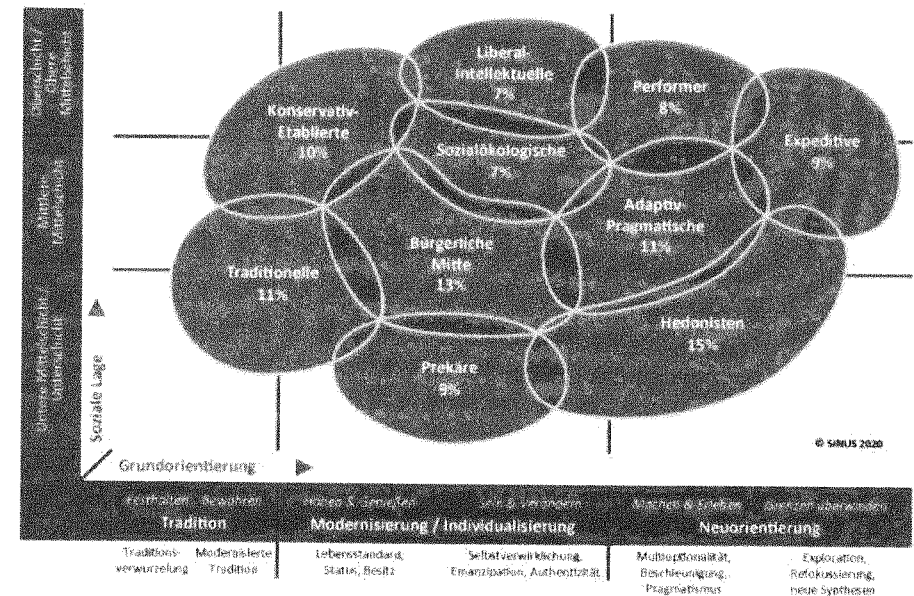
Quelle: Hradil 1987: 154-156.

Für die Vielzahl von Milieu- und Lebensstilkonzepten ist das Modell des Sinus-Instituts ein exemplarisches Beispiel. Es orientiert sich an sozialen Milieus, die sich hinsichtlich ihrer Wertorientierungen und Mentalitäten zwischen den beiden Polen traditionell-bewahrend und explorativ-erlebnisorientiert bewegen. Parallel werden diese dann auch im Rahmen eines klassischen Schichtmodells, das sich an Bildung, Einkommen und Berufsprestige orientiert, verortet. Dabei zeigt sich, dass einige soziale Milieus über Schichtgrenzen hinausgehen, während andere relativ eng mit der Schichtzugehörigkeit verbunden sind. Insgesamt werden zehn verschiedene soziale Milieus beschrieben:

Abbildung 22: Soziale Milieus in Deutschland

Die Sinus-Milieus® in Deutschland 2020

Soziale Lage und Grundorientierung



Quelle: Sinus-Institut für Markt- und Sozialforschung o.J..

Das traditionelle Milieu wird beispielsweise skizziert als die „Sicherheit und Ordnung liebende ältere Generation“, die sich – „verhaftet in der alten kleinbürgerlichen Welt bzw. in der traditionellen Arbeiterkultur“ – durch „Sparsamkeit und Anpassung an die Notwendigkeiten“, „zunehmende Resignation“ und ein „Gefühl des Abgehängtseins“ auszeichnet. Das hedonistische Milieu wird charakterisiert als „spaß- und erlebnisorientierte moderne Unterschicht/untere Mittelschicht“, die ein „Leben im Hier und jetzt“ führt, „unbekümmert und spontan“ sowie „häufig angepasst im Beruf“ ist und ein „Ausbrechen aus den Zwängen des Alltags in der Freizeit“ anstrebt. Das liberal-intellektuelle Milieu wird demgegenüber als „aufgeklärte Bildungselite“ bezeichnet, für die eine „kritische Weltsicht“, eine „liberale Grundhaltung und postmaterielle Wurzeln“ sowie der „Wunsch nach Selbstbestimmung und Selbstentfaltung“ typisch sind (Sinus-Institut für Markt- und Sozialforschung, o.J.).⁵⁸

Ein mehrdimensionaler Ansatz, der die Klassentheorie mit nichtökonomischen sozialen Lagen sowie Formen der Lebensführung kombiniert, ist die Theorie sozialer Ungleichheit von Pierre Bourdieu, die er vor allem in seinem Hauptwerk „Die feinen Unterschiede“ entwickelt hat (vgl. Bourdieu 1982).

Ausgehend von der marxistischen Klassentheorie modifiziert Bourdieu deren Grundlagen in zwei Schritten. Zunächst gründen soziale Ungleichheiten und Klassenbildungen aus seiner Sicht – ähnlich wie bei Max Weber – nicht allein auf ökonomischen, sondern auch auf sozialen und kulturellen Ressourcen, über die Menschen in unterschiedlichem Maße in Form von Wissen und Bildung sowie sozialen Beziehungen und Netzwerken verfügen. Analog zum ökonomischen Kapital (Besitz und Einkommen) spricht er von kulturellem und sozialem Kapital:

Abbildung 23: Formen des Kapitals nach Pierre Bourdieu

Ökonomisches Kapital	Besitz/Einkommen
Kulturelles Kapital	Wissen/Bildung
Soziales Kapital	Beziehungen/Netzwerke

Gegenüber traditionellen marxistischen Ansätzen ist dabei zunächst von Bedeutung, dass nach Bourdieu der ökonomische Status nicht mehr oder weniger zwangsläufig zu Vor- bzw. Nachteilen im kulturellen und sozialen Feld führt. Privilegien müssen vielmehr auch hier durch eigenständige Aktivitäten im Kontext von eigengesetzlichen Mechanismen gesichert werden. Besitz und Einkommen erleichtern zwar den Zugang zu Bildung und Wissen oder höherrangigen sozialen Kreisen. Schul- oder Hochschulabschlüsse etwa werden jedoch nicht aufgrund von Besitz und Einkommen vergeben, sondern nur aufgrund von Prüfungen, in denen ein bestimmtes Wissen nachgewiesen werden muss. Ebenso eröffnet sich der Zugang zu bestimmten Kreisen auch nur, wenn man entsprechende Gewohnheiten und Interessen sowie ein entsprechendes Benehmen hat.

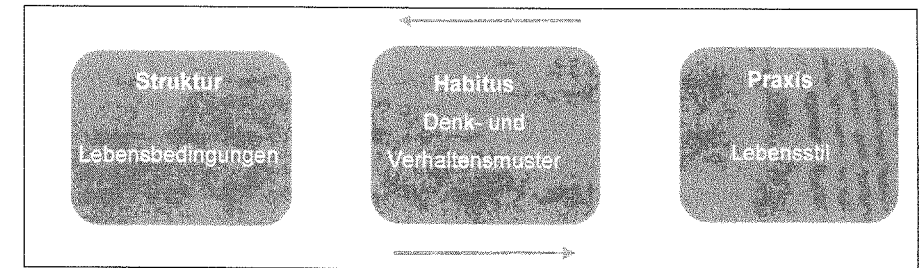
Neben der Erweiterung der Lebensbedingungen um die Sphären des Kulturellen und Sozialen lockert Bourdieu gegenüber der marxistischen Klassentheorie in einem zweiten Schritt auch die enge Beziehung zwischen der Gesamtheit der objektiven Lebensverhältnisse („Sein“) und dem subjektiven Denken und Handeln der Menschen („Bewusstsein“), in dem er zwischen sozialen Strukturen und der Handlungspraxis von Akteuren mit dem sogenannten Habitus eine Vermittlungsebene einführt.

Unter einem Habitus versteht er typische Eigenarten im Denken und Auftreten von Menschen, über die sie sich weitgehend unbewusst soziale Strukturen einverleiben. Es handelt sich um gewohnheitsmäßige Einstellungen und Verhaltensweisen, die sich, vermittelt über das soziale Umfeld, im Prozess der Sozialisation ohne gezieltes, absichtsvolles Zutun der Beteiligten entwickeln und zu einem unverkennbaren Element der Persönlichkeit werden. Hierzu gehören beispielsweise Sprachgewohnheiten und Ausdrucksweisen wie etwa ein Dialekt, Ernährungsgewohnheiten und die damit verbundene Vorliebe oder Abneigung für bestimmte Speisen, typische Körperhaltungen und Bewegungsformen, geschlechtliche Identitäten, Lebenseinstellungen, Berufsvorstellungen oder Freizeitinteressen.

Die Summe dieser vielfältigen Momente führt letztendlich zu einem aus den gege-

Klassen ergänzend zu ihrer jeweils typischen sozialen Lage auszeichnen und der zugleich zu ihrer vorherrschenden bzw. untergeordneten Stellung im sozialen Beziehungsgefüge entscheidend beiträgt.

Abbildung 24: Habitus nach Bourdieu



Auf der Grundlage umfangreicher empirischer Studien beschreibt Bourdieu drei soziale Klassen, die nicht nur über ein vergleichbares Maß an ökonomischem, kulturellem und sozialem Kapital verfügen, sondern auch auf der Grundlage eines charakteristischen Habitus einen für sie typischen Lebensstil pflegen: das Großbürgertum (höhere Klassen), das Kleinbürgertum (Mittelklassen) sowie die Arbeiter- und Bauernschaft (untere Klassen).

Während bei den unteren Klassen aufgrund finanziell begrenzter Ressourcen ein funktionsorientiertes, pragmatisches Denken und Verhalten dominiert, das einen an Nützlichkeit und Quantität orientierten Lebensstil hervorbringt, versuchen sich die Mittelklassen vor dem Hintergrund einer vergleichbaren materiellen Lage mithilfe ihres breiteren kulturellen Wissens von den unteren Klassen abzugrenzen und betonen die besondere Art und Weise ihres Lebensstils, jenseits von Funktion und Nützlichkeit. Sie sind sehr darum bemüht, Kultur demonstrativ zu konsumieren und zu thematisieren, um ihre Kompetenz auf diesem Gebiet zu zeigen. Die höheren Klassen schließlich schaffen sich aufgrund ihrer privilegierten materiellen Ausstattung einen exklusiven Raum, der es ihnen ermöglicht, frei von ökonomischen Zwängen kulturellen Interessen nachzugehen und sich mit Blick auf die anderen Klassen als überlegen und unerreichbar zu inszenieren. Sie gliedern sich in zwei Fraktionen: einerseits eine kleine Gruppe von wohlhabenden Künstlern und Intellektuellen, die sich auf einem materiellen Hintergrund, der ihnen ein ökonomisch sorgenfreies Leben ermöglicht, nicht als Kulturkonsumenten, sondern als Kulturschaffende sehen und aufgrund ihrer Möglichkeiten dort auch die Spielregeln bestimmen, andererseits die Mehrheit der großbürgerlichen Elite in wirtschaftlichen und politischen Führungspositionen, deren üppiges ökonomisches Kapital mit einem vergleichsweise beschränkten kulturellen Wissen einhergeht, so dass sie einen, auf luxuriöse Exklusivität bedachten Lebensstil auf der Grundlage ihrer ökonomischen Ressourcen pflegen. Eine Zwischenstellung nehmen gut situierte freiberuflich Tätige wie Ärzte, Rechtsanwälte und Architekten ein.

Nach Pierre Bourdieu gründen soziale Ungleichheiten und Klassenbildungen auf ökonomischem Kapital, in Form von Besitz und Einkommen, kulturellem Kapital, in Form von Bildung und Wissen, sowie sozialem Kapital, in Form von sozialen Beziehungen und Netzwerken. Das Bindeglied zwischen sozialen Lagen und Lebensweisen ist der Habitus. Hierunter versteht er typische Denk- und Verhaltensmuster, über die sich die Menschen weitgehend unbewusst soziale Strukturen einverleiben und in Form von Lebensstilen zum Ausdruck bringen. Soziale Klassen repräsentieren daher die Verfügung über ein vergleichbares Maß an ökonomischem, kulturellem und sozialem Kapital sowie einen jeweils charakteristischen Habitus und Lebensstil.

10.4 Die Entwicklung sozialer Ungleichheit

Trotz aller Differenzierungsbemühungen im Rahmen von theoretischen Modellen der Sozialstrukturanalyse ist der materielle Wohlstand nach wie vor eine der wichtigsten und auch am verlässlichsten dokumentierten Dimensionen sozialer Ungleichheit. Unterschiedliche Einkommens- und Vermögensverhältnisse bestimmen zwar nicht ausschließlich, wohl aber sehr weitgehend die Lebensbedingungen und Verwirklichungschancen der Menschen. Bei Diskussionen hierzu stehen sie daher meist im Vordergrund.⁵⁹

In Deutschland hat sich in der Nachkriegszeit der Wohlstand in einem rasanten Ausmaß entwickelt. Während sich das Pro-Kopf-Einkommen von 1950 bis 1990 mehr als vervierfachte, stieg es in den 150 Jahren zuvor (von 1800 bis 1950) lediglich um das Dreifache an. Zwischen 1991 und 2010 haben sich die Einkommen nochmals um etwa 6% in Westdeutschland und 18% in Ostdeutschland erhöht (vgl. Geißler 2014: 61f.). Soziale Ungleichheiten sind damit zwar keineswegs verschwunden. Die Lebensverhältnisse haben sich jedoch insgesamt in allen Bevölkerungsgruppen deutlich verbessert, was sich vor allem an den Wohnverhältnissen sowie der Ausstattung der Haushalte mit langlebigen Konsumgütern ablesen lässt (vgl. ebd.: 65f.).

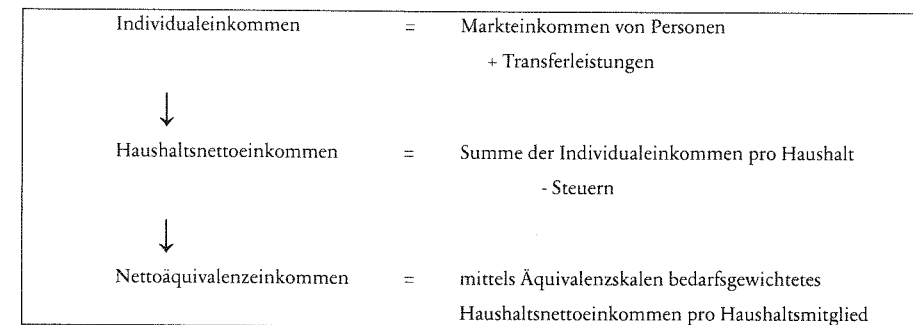
Auch im Weltmaßstab zählt Deutschland zu den wohlhabendsten Ländern. Pro Jahr und Einwohner wird im Vergleich zu den ärmsten Ländern der Erde ungefähr das Hundertfache erwirtschaftet (vgl. Weltbank 2019). Insgesamt ist die Ungleichheit zwischen den Nationen weltweit um ein Vielfaches höher als die Ungleichheit innerhalb eines Landes. Insofern ist für die Menschen und ihren sozialen Status die Frage, in welchem Land sie leben, von sehr viel größerer Bedeutung, als die Frage, wie sie innerhalb eines Landes im sozialen Beziehungsgefüge platziert sind (vgl. Kreckel 2004: 321; Schwinn 2008: 16f.). Die Ungleichheiten zwischen einzelnen Regionen der Erde sind daher auch ein sehr viel größeres und drängenderes soziales Problem als die ungleichen Lebensverhältnisse in Deutschland oder anderen Nationalstaaten.

Einer der wichtigsten Aspekte, mit dem sich die Sozialwissenschaften beschäftigen, ist zunächst jedoch die Frage, wie man Einkommensungleichheiten in einer Gesellschaft angemessen erfassen und darstellen kann. International hat sich hierzu ein Verfahren etabliert, nach dem Einkommensverhältnisse in eine vergleichba-

re Form gebracht werden: das sogenannte Nettoäquivalenzeinkommen (NÄE). Es berücksichtigt neben der Höhe der Einkommen auch die Haushaltskonstellationen.

Die Grundlage bilden dabei die Einkommen, die Personen durch ihre Erwerbstätigkeit bzw. aufgrund von Ansprüchen auf Transferleistungen (z.B. Renten oder Sozialleistungen) erzielen. Die Summe dieser Individualeinkommen wird dann für jeden Haushalt abzüglich der zu zahlenden Steuern ermittelt (Haushaltsnettoeinkommen). Schließlich werden dann noch die Zahl und das Alter der im Haushalt lebenden Personen berücksichtigt. Das Haushaltsnettoeinkommen wird also nicht einfach auf die Zahl der im Haushalt lebenden Personen umgelegt (Pro-Kopf-Einkommen), sondern nach Haushaltsgröße und Alter der Haushaltsmitglieder gewichtet. So erhält man schließlich das Nettoäquivalenzeinkommen, das die Grundlage des Vergleichs von Einkommensverhältnissen in einer Gesellschaft darstellt.

Abbildung 25: Die Ermittlung des Nettoäquivalenzeinkommens



Für die Bedarfsgewichtung der Haushaltsnettoeinkommen gibt es zwei Gründe. Einerseits geht man davon aus, dass je nach Lebensalter unterschiedliche Bedarfe bestehen. Andererseits wird auch angenommen, dass ein größerer Haushalt günstiger wirtschaften kann als ein kleinerer. So sind beispielsweise die Lebenshaltungskosten einer Person, die allein lebt, höher als die einer Person, die in einem Vier-Personen-Haushalt lebt. Der Vier-Personen-Haushalt zahlt im Normalfall pro Person weniger Miete und kann bei der Haushaltsführung gegenüber Alleinlebenden Kosten einsparen, da er in der Regel nicht vier Kühlschränke, Herde, Waschmaschinen, Fernsehgeräte oder Badezimmer benötigt. Um dies zu berücksichtigen, wurden sogenannte Äquivalenzskalen entwickelt. Die bekannteste und gebräuchlichste Skala stammt von der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD). In ihrer aktuellen Form (sogenannte neue bzw. modifizierte OECD-Skala) gewichtet sie den Bedarf der Haushaltsmitglieder wie folgt (vgl. BMAS 2017: 604f.; Hauser 2018: 158f.):

- Person 1 Faktor 1
- jede weitere Person ab 14 Jahre Faktor 0,5

⁵⁹ Da zudem eine Darstellung der Entwicklungstendenzen sozialer Ungleichheiten in allen Dimensionen den Rahmen eines einführenden Überblicks sprengen würde, beschränken sich die folgenden Ausführungen

Dazu ein Beispiel zur Erläuterung mit fünf Haushalten in unterschiedlicher Zusammensetzung, in denen die erwachsenen Haushaltsmitglieder pro Kopf das gleiche Einkommen nach Abzug von Steuern erzielen:

Tabelle 5: Bedarfsgewichtung nach der neuen OECD-Skala

	HH 1	HH 2	HH 3	HH 4	HH 5
Monatliches Haushaltsnettoeinkommen	2.000€	4.000€	2.000€	4.000€	4.000€
Haushaltsmitglieder					
Erwachsener 1	1	1	1	1	1
Erwachsener 2	-	1	-	1	1
Kind(er) 14 Jahre u. älter	-	-	-	1	-
Kind(er) unter 14 Jahre	-	-	1	1	2
Haushaltsmitglieder gewichtet nach neuer OECD-Skala	1	1,5	1,3	2,3	2,1
Nettoäquivalenzeinkommen ¹	2.000€	2.666€	1.538€	1.739€	1.904€

¹ pro Haushaltsmitglied auf ganze Eurobeträge abgerundet

Das Nettoäquivalenzeinkommen gibt jeweils an, wie viel Einkommen ein Ein-Personen-Haushalt erzielen müsste, um sich auf dem gleichen Wohlfahrtsniveau wie die Angehörigen der Mehrpersonenhaushalte zu bewegen. Auf der Grundlage der Haushaltsnettoeinkommen macht es die Lebensverhältnisse von Personen in verschiedenen Haushalten unter Berücksichtigung des Lebensalters und der Anzahl der Haushaltsmitglieder vergleichbar. Mit dem jeweiligen Nettoäquivalenzeinkommen fließen die Haushaltsmitglieder in den Vergleich der Einkommen aller Personen aus allen Haushalten ein.

Die Verteilung der Einkommen in einer Gesellschaft lässt sich auf dieser Basis wiederum in mehreren Varianten darstellen. Einerseits in Form der Berechnung des sogenannten Gini-Koeffizienten, andererseits in Form der Berechnung von Quantilsanteilen.

Der Gini-Koeffizient ist international gebräuchlich und ermöglicht es, die Ungleichheit in einer Gesellschaft in einer einzigen Zahl zwischen 0 und 1 zum Ausdruck zu bringen. Dies macht Unterschiede zwischen Ländern und Regionen ebenso wie Bilanzen zu einzelnen Ländern oder Regionen im Zeitverlauf besonders prägnant und anschaulich. Er basiert auf einem in einem Koordinatensystem abgebildeten Vergleich der tatsächlichen Einkommensverteilung in einer Grundge-

ten Gleichverteilung ergeben würde. Zwischen der Gleichverteilungsdiagonale und der Kurve einer gegebenen (ungleichen) Einkommensverteilung entsteht eine Fläche, die umso größer ist, je ungleicher die Einkommen verteilt sind. Mit der Fläche steigt aufgrund des Berechnungsverfahrens auch der Gini-Koeffizient. Entsprechend ist er umso höher, je ungleicher die Einkommen verteilt sind (vgl. BMAS 2017: 609f.; Hradil 2005: 219f.).

Bei der Berechnung von Quantilsanteilen werden die Einkommen nach ihrer Höhe geordnet, in gleich große Gruppen (Quantile) unterteilt und deren Anteil am Gesamteinkommen ermittelt. Üblich ist die Bildung von fünf oder zehn Gruppen (Quintile bzw. Dezile). Bei einer Gleichverteilung der Einkommen müssten alle Gruppen jeweils 20% (Quintile) bzw. 10% (Dezile) des Gesamteinkommens auf sich vereinen. Bei der real gegebenen Ungleichverteilung von Einkommen liegen die Anteile in den unteren Gruppen deutlich darunter und in den oberen Gruppen deutlich darüber. Im untersten Quantil ist der Anteil am geringsten, im obersten Quantil am höchsten. Die Ungleichheit ist umso größer, je höher jeweils die Abweichungen vom Gleichverteilungsanteil sind. Um das Ausmaß der Ungleichheit auch hier in einer Zahl zum Ausdruck zu bringen, kann man das oberste Quantil mit dem untersten in ein Verhältnis setzen (vgl. BMAS 2017: 607; Hradil 2005: 221).

Wie sich die Verteilung der Einkommen konkret darstellt, ist allerdings auch von den jeweiligen Erhebungs- und Berechnungsverfahren der Forschungsinstitute und Statistischen Ämter abhängig. Die Angaben zum Ausmaß der Ungleichheit schwanken je nach Datensatz zum Teil erheblich und lassen sich allenfalls hinsichtlich der jeweiligen Trends miteinander vergleichen.⁶⁰

Die Entwicklung des Gini-Koeffizienten sowie der Quantilsanteile auf der Datenbasis des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) zeigen für West- und Ostdeutschland hinsichtlich der Einkommensverteilung folgendes Bild:

60 Die wichtigsten Datensätze zur Berechnung von Einkommensverhältnissen für Deutschland bzw. Europa sind die European Union Statistics on Income and Living Conditions (EU-SILC), die Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) sowie der Mikrozensus. Sie werden in Deutschland allesamt vom Statistischen Bundesamt nach jeweils unterschiedlichen Regeln erstellt. Häufig Bezug genommen wird zudem auf das Sozio-oekonomische Panel (SOEP) des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW). Die Ursachen für die Unterschiede bei der Ermittlung von Einkommensverhältnissen resultieren unter anderem aus der Berücksichtigung bzw. Nichtberücksichtigung des Mietwerts von selbst genutztem Wohneigentum als Einkommen. Die Europäische Verbrauchsstichprobe (EVS) und das Sozio-oekonomische Panel (SOEP) berücksichtigen dies, die EU-Erhebung zu Einkommens- und Lebensbedingungen, European Union Statistics on Income and Living Conditions (EU-SILC), und der Mikrozensus nicht. Dies führt dazu, dass beispielsweise die Angaben zu den Armutsquoten bei gleicher Definition in Europa unterschiedlich ausfallen. (Hradil 2005: 219f.)

10. Soziale Ungleichheit

Tabelle 6: Verteilung des Nettoäquivalenzeinkommens auf Bevölkerungsquintile und Gini-Koeffizient in West- und Ostdeutschland 1991-2010

	Quintile										Verhältnis 5./1. Fünftel		Gini-Koeffizient	
	West					Ost					West	Ost	West	Ost
	1.	2.	3.	4.	5.	1.	2.	3.	4.	5.				
1991	10,0	14,6	18,1	22,8	34,6	11,3	15,6	18,6	22,6	32,0	3,5	2,8	0,246	0,208
1995	9,1	14,3	17,9	22,7	36,0	11,4	15,6	18,5	22,2	32,4	4,0	2,8	0,267	0,209
2000	9,3	14,3	17,9	22,7	35,9	11,0	15,5	18,6	22,2	32,8	3,8	3,0	0,264	0,215
2005	8,6	13,4	17,1	22,0	38,9	9,7	14,8	18,3	23,1	34,1	4,5	3,5	0,300	0,246
2010	8,7	13,5	17,4	22,4	38,0	9,5	14,5	18,1	22,9	35,0	4,4	3,7	0,291	0,254

Quelle: Geißler 2014: 77 (Datenbasis SOEP, neue OECD-Skala).

Für die Jahre zuvor lassen sich Daten der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) des Statistischen Bundesamts auf Grundlage der alten OECD-Skala⁶¹ heranziehen:

Tabelle 7: Verteilung des Nettoäquivalenzeinkommens auf Bevölkerungsquintile und Gini-Koeffizient in der Bundesrepublik Deutschland 1962-1988

	Quintile					Verhältnis 5./1. Fünftel	Gini-Koeffizient
	1.	2.	3.	4.	5.		
1962	9,4	13,4	16,7	21,4	39,1	4,2	0,292
1973	10,5	14,3	17,6	22,1	35,5	3,4	0,248
1978	10,5	14,3	17,7	22,2	35,3	3,4	0,247
1988	9,9	14,4	17,9	22,4	35,4	3,6	0,253

Quelle: Hauser 1998: 164 (Datenbasis EVS, alte OECD-Skala).

Die Daten zeigen, dass in Westdeutschland das unterste Fünftel der Bevölkerung im gesamten Zeitraum seit 1962 zumeist weniger als die Hälfte des Gleichverteilungsanteils von 20% zur Verfügung hatte. Demgegenüber lag der Anteil des obersten Fünftels zu Beginn und zum Ende des dargestellten Zeitraums bei annähernd dem Doppelten dieses Maßstabs.

In den 1960er- und 1970er-Jahren ging die Ungleichheit zunächst zurück. In den 1980er-Jahren stieg sie dann wieder etwas an. Die Daten ab 1991 zeigen, dass seither die Ungleichheit der Einkommensverteilung weiterhin kontinuierlich zuge-

10.4 Die Entwicklung sozialer Ungleichheit

nommen hat. Erst ab 2005 war sie in Westdeutschland wieder etwas rückläufig, während sie in Ostdeutschland nach wie vor wuchs.

Neuere Daten des Statistischen Bundesamts auf Basis der Erhebung zu Einkommen und Lebensbedingungen in der Europäischen Union (EU-SILC) lassen für Deutschland insgesamt einen Rückgang der Ungleichheit der Einkommensverteilung zwischen 2008 und 2012 erkennen. In den Jahren danach hat sie dann allerdings wieder zugenommen:

Tabelle 8: Einkommensverteilung (Nettoäquivalenzeinkommen) in Deutschland 2008-2018

	2008	2010	2012	2014	2016	2018
Verhältnis 5./1. Fünftel	4,8	4,5	4,3	5,1	4,6	5,1
Gini-Koeffizient	0,302	0,293	0,283	0,307	0,295	0,311

Quelle: Statistisches Bundesamt 2020h (Datenbasis EU-SILC, neue OECD-Skala).

Innerhalb Europas und der Mitgliedsstaaten der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) bewegt sich Deutschland mit seinen Werten zur Einkommensverteilung im Mittelfeld. Vor allem in den skandinavischen Ländern sowie in Belgien, Tschechien, Slowenien und der Slowakei ist die Ungleichheit geringer, während sie in Süd- und Südosteuropa (z.B. Italien, Spanien, Bulgarien und Rumänien), in Litauen und Lettland sowie im englischsprachigen Raum (Großbritannien, USA, Kanada und Australien) stärker ausgeprägt ist (vgl. Eurostat 2020b; OECD 2020). Relativ geringe Ungleichheiten sind vor allem auf wohlfahrtsstaatliche Umverteilungen durch Steuern bzw. Sozialtransfers zurückzuführen.

Das Nettoäquivalenzeinkommen (NÄE) bildet auch die Grundlage für die Definition von Armutsrisiko- und Reichtumsschwellen. Sie liegen bei 60% des mittleren NÄE (Medianeinkommen)⁶² für das Armutsrisiko⁶³ (vgl. Kap. 11.1.2) und bei

62 Der Median (Zentralwert) ist ein statistischer Mittelwert, der eine Grundgesamtheit hinsichtlich einer bestimmten Ausprägung in zwei gleich große Hälften teilt. Bei der Ermittlung des Medianeinkommens werden die Personen nach ihrem Äquivalenzeinkommen aufsteigend geordnet. Der Median ist hier der Einkommenswert, der die obere Hälfte von der unteren trennt (vgl. BMAS 2017: 611). Würden beispielsweise die Einkommen von zehn Personen nach ihrer Höhe geordnet, wäre das Medianeinkommen der Wert, bei dem fünf Personen darüber und fünf Personen darunter liegen, wobei in diesem Fall das arithmetische Mittel zwischen dem fünften und sechsten Einkommenswert als Medianwert definiert ist. Bei elf Personen wäre es das Einkommen der Person, die in der Einkommensrangordnung auf Rang sechs platziert ist.

63 Die Begriffe Armut, Armutsrisiko und Armutsgefährdung werden oft synonym verwendet und beziehen sich in der Regel auf den von der Europäischen Union (EU) definierten Schwellenwert von 60% des mittleren Nettoäquivalenzeinkommens. Unter dieser Voraussetzung bringen sie den gleichen Sachverhalt zum Ausdruck (vgl. BMAS 2017: 549, 605; Kott 2018: 232; Statistisches Bundesamt 2020e). International wird zum Teil allerdings auch ein Schwellenwert von 50% des mittleren Nettoäquivalenzeinkommens für ein Armutsrisiko zugrunde gelegt. So beispielsweise bei Daten und Studien der OECD und von UNICEF (vgl. DiW 2011; Bertram 2017: 98; OECD 2019a). Bei der Betrachtung der Einkommensverhältnisse wird in der Regel nicht von Armut, sondern von einem Armutsrisiko bzw. einer Armutsgefährdung gesprochen, „da das Einkommen nur einen indirekten Indikator für Armut darstellt“ (Göbel/Krause 2018: 243). Vgl. auch entsprechend

61 Gegenüber der neuen OECD-Skala gewichtet die alte weitere Erwachsene und Jugendliche ab 14 Jahre mit dem Faktor 0,7. Kinder unter 14 Jahre mit dem Faktor 0,5 (vgl. BMAS 2008: 278f.; Hauser 2018: 159). Die

200% bzw. 300% für den Reichtum. Entsprechend der Datenbasis gibt es wiederum unterschiedliche Angaben hierzu:

Tabelle 9: Armutsrisiko- und Reichtumsschwellen auf Basis des Nettoäquivalenzeinkommens.

	Datenbasis	EVS	EU-SILC	Mikrozensus	SOEP
	Einkommensjahr	2013	2016	2017	2016
	Median	1.982€	1.835€	1.666€	1.871€
60%	Schwellenwert	1.189€	1.096€	999€	1.123€
	Anteil Personen	16,7%	16,1%	15,8%	16,6%
200%	Schwellenwert	3.903€	3.671€	3.332€	3.742€
	Anteil Personen	7,7%	7,2%	8,1%	7,7%
300%	Schwellenwert	5.854	5.507€	4.998€	5.614€
	Anteil Personen	1,7%	1,6%	-	1,8%

Quellen: BMAS 2020a, 2019a; eigene Berechnungen.

Auf der Grundlage des SOEP lag danach beispielsweise im Jahr 2016 das Nettoäquivalenzeinkommen von 16,6% der Bevölkerung unterhalb der Armutsrisikoschwelle von 1.123€. Sie galten daher als von Armut bedroht. Gleichzeitig erzielten 7,7% ein gegenüber dem Medianeinkommen von 1.871€ mindestens doppelt so hohes Nettoäquivalenzeinkommen ($\geq 3.742€$). Damit waren sie als reich zu betrachten.

Die Grundlage der sozialwissenschaftlichen Darstellung von Einkommensungleichheiten bildet das Nettoäquivalenzeinkommen, das – ausgehend von den Haushaltsnettoeinkommen – die Zahl und das Alter von Haushaltsmitgliedern in Form einer Bedarfsgewichtung mittels Äquivalenzskalen berücksichtigt. Dadurch werden die Lebensverhältnisse von Personen in verschiedenen Haushalten vergleichbar. Die Verteilung der Einkommen in einer Gesellschaft lässt sich auf dieser Basis in Form des Gini-Koeffizienten oder in Form von Quantilsanteilen darstellen. Legt man diese Maßzahlen zugrunde, zeigt sich, dass die Einkommensungleichheit in Deutschland seit den 1990er-Jahren trotz leichter Schwankungen kontinuierlich zugenommen hat.

Die Einkommensverhältnisse werden primär durch die Bildung beeinflusst. Sie entscheidet über die beruflichen Möglichkeiten und entsprechende Gehaltsniveaus.

Gegenüber Frauen mit einem Abschluss im Sekundarbereich II⁶⁴ beziehen beispielsweise Akademikerinnen mit einem Masterabschluss oder einem gleichwertigen und höheren akademischen Abschluss ein um über 60% höheres, Frauen oh-

64 Die Bildungsgänge im Sekundarbereich II (ISCED 3) können allgemeinbildend und berufsbildend sein. Es handelt sich beispielsweise um Schulabschlüsse, die zu einem (Fach-)Hochschulzugang berechtigen oder einen Berufsabschluss vermitteln (vgl. Autorengruppe Bildungsberichterstattung 2018: XII). Zur Zuordnung von Bildungsängen im Rahmen des ISCED-Klassifikationssystems insgesamt vgl. ebd.: XII-XIII sowie An-

ne abgeschlossene Berufsausbildung hingegen ein um 8,5% niedrigeres Einkommen. Bei Männern mit entsprechenden Abschlüssen sind es 53,4% mehr bzw. 7,5% weniger (vgl. Autorengruppe Bildungsberichterstattung 2018: 207 sowie bereits Kap. 8.2.2). Weitere Determinanten der Einkommensungleichheit sind vor allem das Geschlecht, ein Migrationshintergrund, die Lebensform, das Alter sowie die Wohnsituation (in Wohneigentum oder zur Miete).

Aufgrund der geschlechtsspezifischen Bewertung von Tätigkeiten, der mit der Geschlechtlichkeit verbundenen Rollenmuster sowie der daraus resultierenden Erwerbsbiografien (vgl. Kap. 6.3.1) lagen die Gehälter von Frauen 2019 in Deutschland um 20% unter denen der Männer (unbereinigter Gender Pay Gap, vgl. Statistisches Bundesamt 2020i).⁶⁵ Selbst wenn strukturelle Faktoren wie Tätigkeitsfelder und Positionen, Bildungsvoraussetzungen oder der Beschäftigungsumfang herausgerechnet werden, so dass keine anderen, durchaus auch geschlechtsspezifisch wirksamen Momente einfließen (bereinigter Gender Pay Gap), bleibt eine Einkommensdifferenz von etwa 6% (2014) bei gleicher Qualifikation und Tätigkeit erhalten (vgl. ebd.).

Personen mit Migrationshintergrund⁶⁶ haben im Vergleich zur einheimischen deutschen Bevölkerung häufiger eine geringere schulische Bildung und berufliche Qualifikation. Zudem werden sie öfter nicht entsprechend ihrer Ausbildung beschäftigt. Dadurch sowie aufgrund der höheren Kinderzahl war 2016 ihr mittleres Nettoäquivalenzeinkommen (Median) um etwa 10% niedriger als das der einheimischen deutschen Bevölkerung (vgl. Schacht/Metzing 2018; Geißler 2014: 291f.).

Die Bedeutung der Wohnsituation, des Alters und der Lebensform wird anhand der folgenden Übersicht deutlich:

Tabelle 10: Median des monatlichen Nettoäquivalenzeinkommens in Deutschland 2013.

Insgesamt	1.957		
in Wohneigentum	2.332	zur Miete/mietfrei	1.494
50-65 Jahre	2.101	16-25 Jahre	1.841
Paare ohne Kinder	2.112	Paare mit Kindern	2.036
Alleinlebend	1.564	Alleinerziehend	1.304

Quelle: Statistisches Bundesamt 2018g: 37 (Datenbasis EVS, neue OECD-Skala, Angaben in Euro).

65 Der unbereinigte (unadjusted) Gender Pay Gap ist „als Differenz zwischen den durchschnittlichen Bruttostundenverdiensten männlicher und weiblicher Beschäftigter in Prozent der durchschnittlichen Bruttostundenverdienste männlicher Beschäftigter definiert“ (Finke 2011: 37).

66 Entsprechend der Definition des Statistischen Bundesamts gehören zu den Personen mit Migrationshintergrund „alle Ausländer/innen, (Spät-)Aussiedler/innen und Eingebürgerten sowie Personen, die die deutsche Staatsangehörigkeit durch Adoption durch einen deutschen Elternteil erhalten haben. Ebenso dazu gehören Personen, die zwar mit deutscher Staatsangehörigkeit geboren sind, bei denen aber mindestens ein Elternteil Ausländer/in, (Spät-)Aussiedler/in, eingebürgert oder Deutsch durch Adoption ist“ (Statisti-

Danach lag im Jahr 2013 das mittlere Nettoäquivalenzeinkommen (NÄE) bei Personen, die in einer eigenen Wohnung leben, um mehr als 50% über dem derjenigen, die in einer gemieteten Wohnung leben. 50- bis 65-Jährige, die unter allen Altersgruppen das höchste NÄE erzielten, hatten ein um 14% höheres NÄE als 16- bis 25-Jährige, die unter allen Altersgruppen das niedrigste NÄE erzielten. Hinsichtlich der Lebensformen haben Alleinerziehende das niedrigste und Paare ohne Kinder das höchste NÄE. Das NÄE der Paare ohne Kinder war 2013 um 62% höher als das der Alleinerziehenden. Selbst Paare mit drei und mehr Kindern erzielten ein um über 40% höheres NÄE als Alleinerziehende mit einem Kind (vgl. Statistisches Bundesamt 2018g: 37). Hier zeigt sich, dass die Lebensform einen besonders großen Einfluss auf die Einkommensverhältnisse hat.

Die wichtigsten Determinanten ungleicher Einkommensverhältnisse sind die Bildung, das Geschlecht, das Lebensalter, die Wohnsituation, ein Migrationshintergrund und insbesondere die Lebensform. Menschen mit höheren Bildungsabschlüssen erzielen ein höheres Einkommen als diejenigen mit niedrigeren Bildungsabschlüssen, ebenso Männer gegenüber Frauen, Ältere (50-65) gegenüber Jüngeren (16- bis 25-Jährige), in einer eigenen Wohnung Lebende gegenüber in einer Mietwohnung Lebenden, Einheimische gegenüber Menschen mit Migrationshintergrund und Paare ohne Kinder (aber auch mit Kindern) gegenüber Alleinerziehenden.

Auch die Vermögen sind in der Bundesrepublik mit zunehmendem Wohlstand insgesamt stark angewachsen. Zwischen 1991 und 2018 stieg das private Nettovermögen (einschließlich privater Organisationen ohne Erwerbszweck) von etwa 4,5 Billionen Euro auf gut 14 Billionen Euro an (vgl. BMAS 2013: 50, 435; Statistisches Bundesamt/Deutsche Bundesbank 2019: 10f.). Es besteht aus Sachvermögen, Geldvermögen und Gebrauchsvermögen. Der größte Anteil entfällt auf den Grund- und Immobilienbesitz (vgl. Statistisches Bundesamt/Deutsche Bundesbank 2019: 10f.). Die Vermögen sind deutlich ungleicher verteilt als die Einkommen. So lag auf der Datenbasis des SOEP im Jahr 2017 der Gini-Koeffizient bei den Nettovermögen bei 0,783 gegenüber 0,289 bei den Nettoäquivalenzeinkommen (vgl. BMAS 2019b, 2019c). Die oberen 10% der Haushalte verfügten über annähernd 60% des gesamten Vermögens, die unteren 50% lediglich über 0,5%. Nachdem die Konzentration der Vermögen zwischen 1998 und 2008 zugenommen hat, ist sie seither wieder leicht rückläufig (vgl. BMAS 2019b). Bei der Vermögensbildung handelt es sich zumeist um einen Prozess, der sich über das gesamte Leben erstreckt, so dass ältere Menschen in aller Regel über höhere Vermögen verfügen als jüngere. Darüber hinaus besitzen Paare mehr Vermögen als Alleinlebende, während Alleinerziehende wiederum am schlechtesten gestellt sind (vgl. BMAS 2013: 343f., 2017: 507).

Zusammenfassung

Soziale Ungleichheit liegt vor, wenn Menschen von den knappen Gütern und Ressourcen einer Gesellschaft regelmäßig mehr bzw. weniger als andere erhalten. Sie resultiert aus sozialen Beziehungen und ist in modernen Gesellschaften auf der Grundlage der Idee der natürlichen Gleichheit aller Menschen immer mit Fragen sozialer Gerechtigkeit verknüpft.

Soziale Ungleichheiten bestehen in unterschiedlichen Dimensionen und können anhand von empirischen Indikatoren sowie hinsichtlich einflussreicher Determinanten beschrieben werden. Das Gesamtgefüge sozialer Positionen, in dessen Rahmen soziale Ungleichheiten zum Ausdruck kommen, stellt die Sozialstruktur einer Gesellschaft dar. Die Stellung von Menschen in diesem Gefüge wird als ihr sozialer Status bezeichnet. Sozialstruktur und sozialer Status wurden im Verlauf der gesellschaftlichen Entwicklung durch die soziale Herkunft (Stände), die Stellung im ökonomischen Produktionsprozess (Klassen), den Beruf (Schichten) oder eine Vielzahl von Lebensbedingungen (soziale Lagen) und Lebensweisen (Milieus und Lebensstile) geprägt. Während die traditionellen Klassen- und Schichtmodelle primär auf das Erwerbsleben bezogen sind, versuchen Modelle sozialer Lagen, die Gesamtheit ungleicher Lebensbedingungen zu erfassen und auch die Lebensumstände, die nicht unmittelbar aus dem Erwerbsleben resultieren, sowie die Formen der Lebensführung zu integrieren. Generell finden in neueren Theorien sozialer Ungleichheit neben ökonomischen verstärkt auch kulturelle und soziale Faktoren Berücksichtigung.

Weltweit sind die Ungleichheiten zwischen Ländern und Regionen sehr viel stärker ausgeprägt als innerhalb einzelner Nationalstaaten. Dabei zählt Deutschland zu den reichsten Ländern der Erde.

Einkommensvergleiche werden auf der Grundlage des Nettoäquivalenzeinkommens (NÄE), das die Zahl und das Alter der in einem Haushalt lebenden Personen in Form einer Bedarfsgewichtung mittels Äquivalenzskalen berücksichtigt, durchgeführt. Das mittlere NÄE (Medianeinkommen) dient zugleich als Ausgangspunkt für die Definition von Armuts- und Reichtumsschwellen.

Einkommensungleichheiten in einer Gesellschaft können durch den Gini-Koeffizienten und Quantilsanteile (Quintile oder Dezile) dargestellt werden. Dabei zeigt sich, dass die Einkommensungleichheit in Deutschland seit den 1990er-Jahren trotz leichter Schwankungen kontinuierlich zugenommen hat. Neben Bildung und Beruf sind die Geschlechtszugehörigkeit, ein Migrationshintergrund, das Lebensalter, die Wohnsituation und insbesondere die Lebensform weitere Determinanten der Einkommensungleichheit. Auch die Vermögen sind erheblich gewachsen, zugleich aber deutlich ungleicher verteilt als die Einkommen.

10. Soziale Ungleichheit

Fragen zur Wiederholung

1. Was zeichnet soziale Ungleichheiten aus?
Stichworte: Knappheit, Relativität, Gerechtigkeit.
2. Was sind zentrale Kategorien der Analyse und Beschreibung sozialer Ungleichheiten?
Stichworte: Dimensionen, Indikatoren, Determinanten, sozialer Status, soziale Mobilität, Sozialstruktur. Stände, Klassen, Schichten, soziale Lagen, Milieus und Lebensstile.
3. Was sind die Grundlagen der empirischen Analyse von Einkommensverhältnissen?
Stichworte: Nettoäquivalenzeinkommen, Äquivalenzskalen, Gini-Koeffizient, Quantilsanteile.
4. Was lässt sich zur Entwicklung der Einkommensungleichheiten in Deutschland auf der Grundlage empirischer Daten feststellen?
Stichworte: Entwicklung der Einkommensungleichheit seit den 1960er-Jahren, Determinanten der Einkommensungleichheit, Vermögensverteilung.

Literatur zur Vertiefung:

- Bünning, Mareike, 2018: Soziale Lagen und soziale Schichtung. In: Statistisches Bundesamt/Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (Hg.), Datenreport 2018. Ein Sozialbericht für die Bundesrepublik Deutschland. Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung, S. 255-261. https://www.destatis.de/DE/Service/Statistik-Campus/Datenreport/Downloads/datenreport-2018.pdf?__blob=publicationFile&v=4 (Zugriff am 29.6.2020).
- Burzan, Nicole, 2011: Soziale Ungleichheit. Eine Einführung in die zentralen Theorien. 4. Auflage. Wiesbaden: VS, S. 7-147.
- Geißler, Rainer, 2014: Die Sozialstruktur Deutschlands. Zur gesellschaftlichen Entwicklung mit einer Bilanz zur Vereinigung. 7. Auflage. Wiesbaden: Springer VS, S. 59-130.
- Goebel, Jan/Krause, Peter, 2018: Einkommensentwicklung – Verteilung, Angleichung, Armut und Dynamik. In: Statistisches Bundesamt/Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung (Hg.), Datenreport 2018. Ein Sozialbericht für die Bundesrepublik Deutschland. Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung, S. 239-247. https://www.destatis.de/DE/Service/Statistik-Campus/Datenreport/Downloads/datenreport-2018.pdf?__blob=publicationFile&v=4 (Zugriff am 29.6.2020).
- Hradil, Stefan, 2005: Soziale Ungleichheit in Deutschland. 8. Auflage. Wiesbaden: VS, S. 27-46, 216-221.
- Huinink, Johannes/Schröder, Torsten, 2019: Sozialstruktur Deutschlands. 3. Auflage. München: UVK (UTB), S. 98-128, 149-204.
- Koller, Peter, 1995: Soziale Gleichheit und Gerechtigkeit. In: Müller, Hans-Peter/Wegener, Bernd (Hg.), Soziale Ungleichheit und soziale Gerechtigkeit. Opladen: Leske + Budrich, S. 53-79.
- Scherr, Albert, 2016b: Diskriminierung. Wie Unterschiede und Benachteiligungen gesellschaftlich hergestellt werden. 2. Auflage. Wiesbaden: Springer VS.

11. Armut als soziales Problem

Die Ungleichheit von Lebenslagen kann im Extremfall Formen annehmen, die eine besondere Benachteiligung darstellen und die Möglichkeiten der Lebensführung grundlegend infrage stellen, so dass ihnen nach allgemeiner Auffassung entgegen gewirkt werden sollte. In diesen Fällen, in denen soziale Ungleichheiten mit einer Aufforderung zu einem entgegenwirkenden Handeln verbunden sind, spricht man in der Soziologie von sozialen Problemen. Sie sind das zentrale Aufgaben- und Handlungsfeld der Sozialen Arbeit (vgl. Einleitung „Soziale Ungleichheit und soziale Probleme“ sowie Kap. 1).

Von der Vielzahl sozial existieren, soll in diesen, komplexesten häufigsten diskutierten intuitives Verständnis von wirtschaftlichen Betrachtur

- Was ist Armut und v
- Wie lassen sich Arm
- Welches Ausmaß hat
- Welche Lebensumstände

11.1 Was ist Armut? -

Allgemein bezeichnet die Armut die mangelnde Möglichkeit, die Lebensmöglichkeiten, so dass die Bedürfnisse zu befriedigen. Was elementare Lebensmöglichkeiten bzw. grundlegende Bedürfnisse sind, bemisst sich dabei immer an einer von der Gesellschaft gesetzten Norm. Diese besagt beispielsweise, dass niemand in einem Gemeinwesen hungern soll oder die Lebensmöglichkeiten aller sich nicht zu weit unterhalb der allgemein üblichen Bedingungen der Lebensführung bewegen sollten. Ist dies gleichwohl der Fall und haben sich die Betroffenen nicht freiwillig in diese Lage begeben, resultiert aus der Wahrnehmung dieser Armutslage eine moralisch gebotene Verpflichtung zur Hilfe und Unterstützung. Im Unterschied zur sozialen Ungleichheit ist also die Armut immer mit einem Appell zu Gegenmaßnahmen verknüpft. Das zeichnet sie als soziales Problem und zugleich alle sozialen Probleme als unerwünschte soziale Tatsachen aus (vgl. Groenemeyer/Ratzka 2012/1: 367; Jacobs 1995: 403f.).

Es sind demnach drei Elemente, auf denen ein allgemeines Verständnis von Armut basiert:

1. Es gibt menschliche Bedürfnisse, deren Befriedigung in einem Gemeinwesen als für alle Mitglieder dieses Gemeinwesens grundlegend notwendig und wünschenswert angesehen wird.



mer in einer Gesellschaft
ut als eines der gravie-
lich zu Recht – auch am
en. Obwohl jeder ein in-
genauerer sozialwissen-
llegender Fragen:

n man dem entgegenwir-

onzepte

an elementaren Lebens-
rundlegende Bedürfnisse

Grundlegende Bedürfnisse sind, bemisst sich dabei immer an einer von der Gesellschaft gesetzten Norm. Diese besagt beispielsweise, dass niemand in einem Gemeinwesen hungern soll oder die Lebensmöglichkeiten aller sich nicht zu weit unterhalb der allgemein üblichen Bedingungen der Lebensführung bewegen sollten. Ist dies gleichwohl der Fall und haben sich die Betroffenen nicht freiwillig in diese Lage begeben, resultiert aus der Wahrnehmung dieser Armutslage eine moralisch gebotene Verpflichtung zur Hilfe und Unterstützung. Im Unterschied zur sozialen Ungleichheit ist also die Armut immer mit einem Appell zu Gegenmaßnahmen verknüpft. Das zeichnet sie als soziales Problem und zugleich alle sozialen Probleme als unerwünschte soziale Tatsachen aus (vgl. Groenemeyer/Ratzka 2012/1: 367; Jacobs 1995: 403f.).